

KJJ Cognitive Warfare Strategic and Tactical

认知战 战略管理 战术设计 战术实施 战术装备



# 做认知战战略 花 了 钱

## 却没有达到预期的原因!

Engaging in cognitive warfare strategy, invested money, but failed to achieve the expected results!

**Cognitive Warfare**

KJJ Cognitive Warfare Strategic and Tactical Design & Apply

认知战 战略管理 战术设计 战术实施

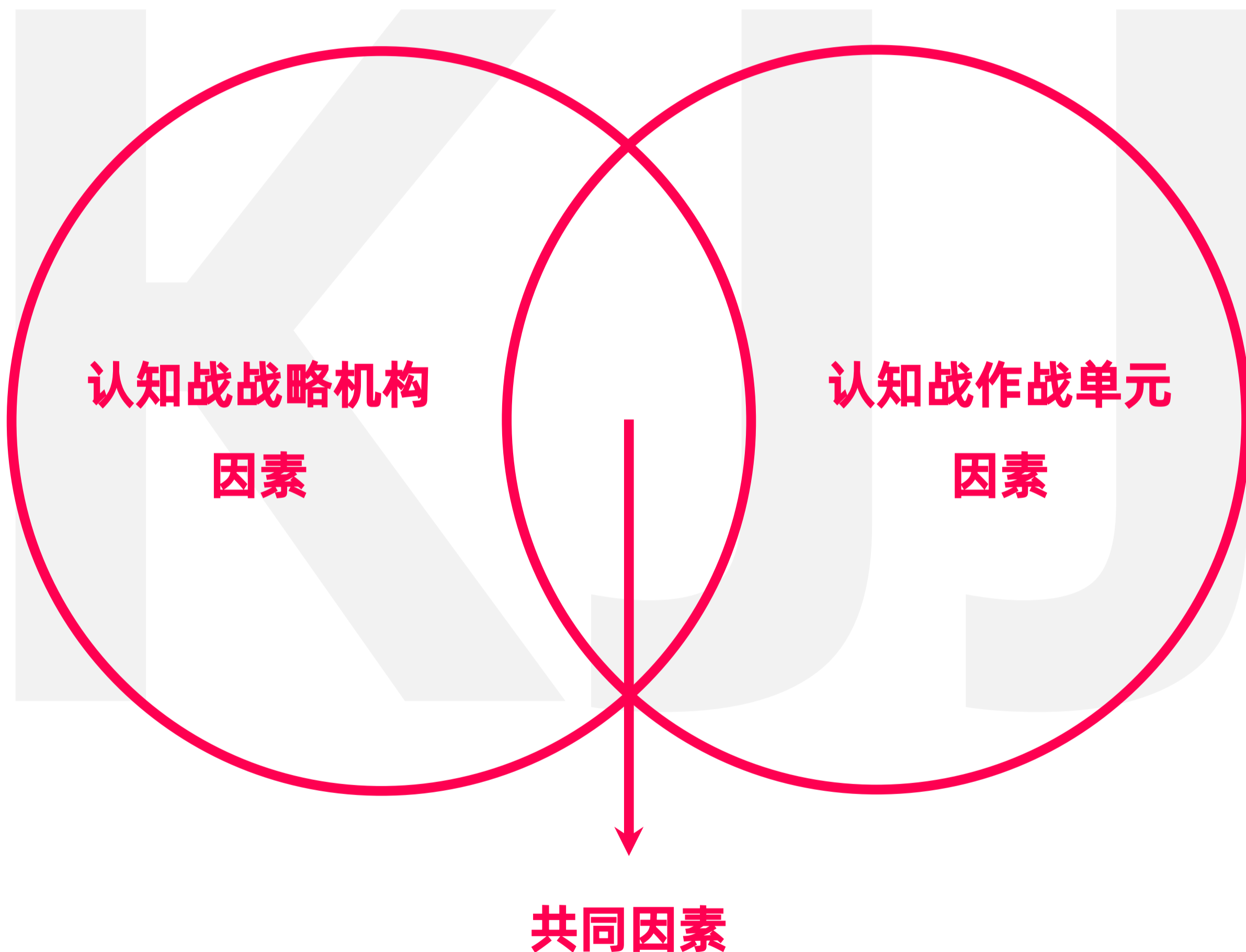
10<sup>+</sup>  
年认知研究

TOP  
CN / GLOBAL  
1/10

超级  
SUPER COGNITION  
认知



**做认知战战略花了钱  
却没有达到预期的原因！**



**Cognitive Warfare**

KJJ Cognitive Warfare Strategic and Tactical Design & Apply

认知战 战略管理 战术设计 战术实施



10<sup>+</sup>  
年认知研究

TOP  
GLOBAL / CN  
1/10

超级  
SUPER COGNITION  
认知



**做认知战战略花了钱**

**却没有达到预期的原因！**

**认知战战略机构因素**

**选择的认知战战略机构不专业**

**没有做到以下几点**

- 1、精准的认知战战略定位
- 2、具有区隔性的认知战战术定位
- 3、具有创新型的认知战战略形象
- 4、具有战略型的认知战战术策略
- 5、具有智能化的认知战装备

**所以做认知战战略先选择对的认知战战略机构就**

**已经成功70%以上**





## 做认知战战略花了钱 却没有达到预期的原因！

### 还包括以下认知战战略机构的因素

#### 1、专业能力不足

提供的认知战战略缺乏倡议和实效性，不能有效提升认知战战略价值

#### 2、不了解认知战作战单元实际

制定的作战目标脱离认知战作战单元的现况与战场态势

#### 3、执行不到位

在认知战战略等执行层面未能达到预期效果





## 做认知战战略花了钱 却没有达到预期的原因！

### 还包括以下认知战战略机构的因素

#### 4、过度承诺与过度创新

前期夸大效果，实际成果与承诺不符合；过度创新与真实战场脱钩，**造为战争而生的武器**

#### 5、缺乏持续跟进

缺乏对战术过程的持续监测与更新，无法适应战场态势的变化

#### 6、利益导向偏差

更关注自身利益，而不是组织的认知战战略成效和长远利益





## 做认知战战略花了钱 却没有达到预期的原因！

### 认知战作战单元因素

#### 1、目标不清晰

没有明确认知战战略建设要达成的具体战略目标，导致投入方向不精准。

#### 2、缺乏战略规划

没有系统的认知战战略策略，随意性较大，导致资源浪费。

#### 3、急于求成

期望认知战战略建设能立刻带来收益，忽视了长期积累的过程。





## 认知战作战单元因素

### 4、认知战战术跟不上

本身的认知战战术体验不佳，认知战战略无法有效支撑。

### 5、内部协同问题

各部门之间未能围绕认知战战略建设形成良好协同，导致执行不到位。

### 6、对战场态势变化不敏感

未能根据战场动态及时调整认知战战术策略和投入。

### 7、资金分配不合理

在认知战战略建设的各个环节投入比例不当。

